

Umowy o wolnym handlu w Unii Europejskiej: z Japonią (EPA), Wietnamem (EVFTA), Kanadą (CETA)

26 października 2020 r.

dr Łukasz Ambroziak

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej - PIB



Plan prezentacji

Umowy o wolnym handlu UE jako element wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej

Analiza porównawcza wybranych umów o wolnym handlu UE: z Japonią (EPA), z Wietnamem (EVFTA) oraz z Kanadą (CETA)

Obecny stan współpracy gospodarczej Polski z Japonią, Wietnamem i Kanadą

Szanse i możliwości wzmocnienia współpracy gospodarczej polskich podmiotów z podmiotami działającymi na wybranych rynkach

Zagrożenie i wyzwania dla polskich podmiotów działających na wybranych rynkach

Umowy o wolnym handlu UE jako element wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej

Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej (1)

Art. 207 pkt. 1. Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej

Wspólna polityka handlowa jest oparta na jednolitych zasadach, w szczególności w odniesieniu do zmian stawek celnych, zawierania umów celnych i handlowych dotyczących handlu towarami i usługami oraz do handlowych aspektów własności intelektualnej, bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ujednolicenia środków liberalizacyjnych, polityki eksportowej, a także handlowych środków ochronnych, w tym środków podejmowanych w przypadku dumpingu lub subsydiów. Wspólna polityka handlowa prowadzona jest zgodnie z zasadami i celami działań zewnętrznych Unii.

Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej (2)

Art. 218 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej

1. (...) umowy pomiędzy Unią a państwami trzecimi lub organizacjami międzynarodowymi są negocjowane i zawierane zgodnie z następującą procedurą.
2. Rada upoważnia do podjęcia rokowań, wydaje wytyczne negocjacyjne, upoważnia do podpisywania i zawiera umowy.
3. Komisja (...) przedstawia swoje zalecenia Radzie, która przyjmuje decyzję upoważniającą do podjęcia rokowań oraz, w zależności od przedmiotu przewidywanej umowy, mianującą negocjatora lub przewodniczącego zespołu negocjatorów Unii.
4. Rada może kierować wytyczne do negocjatora Unii oraz wyznaczyć specjalny komitet, w konsultacji z którym należy prowadzić rokowania.
5. Rada, na wniosek negocjatora, przyjmuje decyzję upoważniającą do podpisania umowy a, w stosownych przypadkach, do tymczasowego jej stosowania przed jej wejściem w życie.
6. Rada, na wniosek negocjatora, przyjmuje decyzję w sprawie zawarcia umowy.

Umowy o wolnym handlu UE

Wzrost zainteresowania bilateralnymi umowami w wyniku przedłużających się wielostronnych negocjacji rundy dauszańskiej oraz malejącego znaczenia Światowej Organizacji Handlu.

W różnych unijnych strategiach politykę handlową uznano za podstawowy element polityki gospodarczej UE, mający przyczynić się do pobudzenia wzrostu gospodarczego i stworzenia nowych miejsc pracy na jednolitym rynku europejskim.

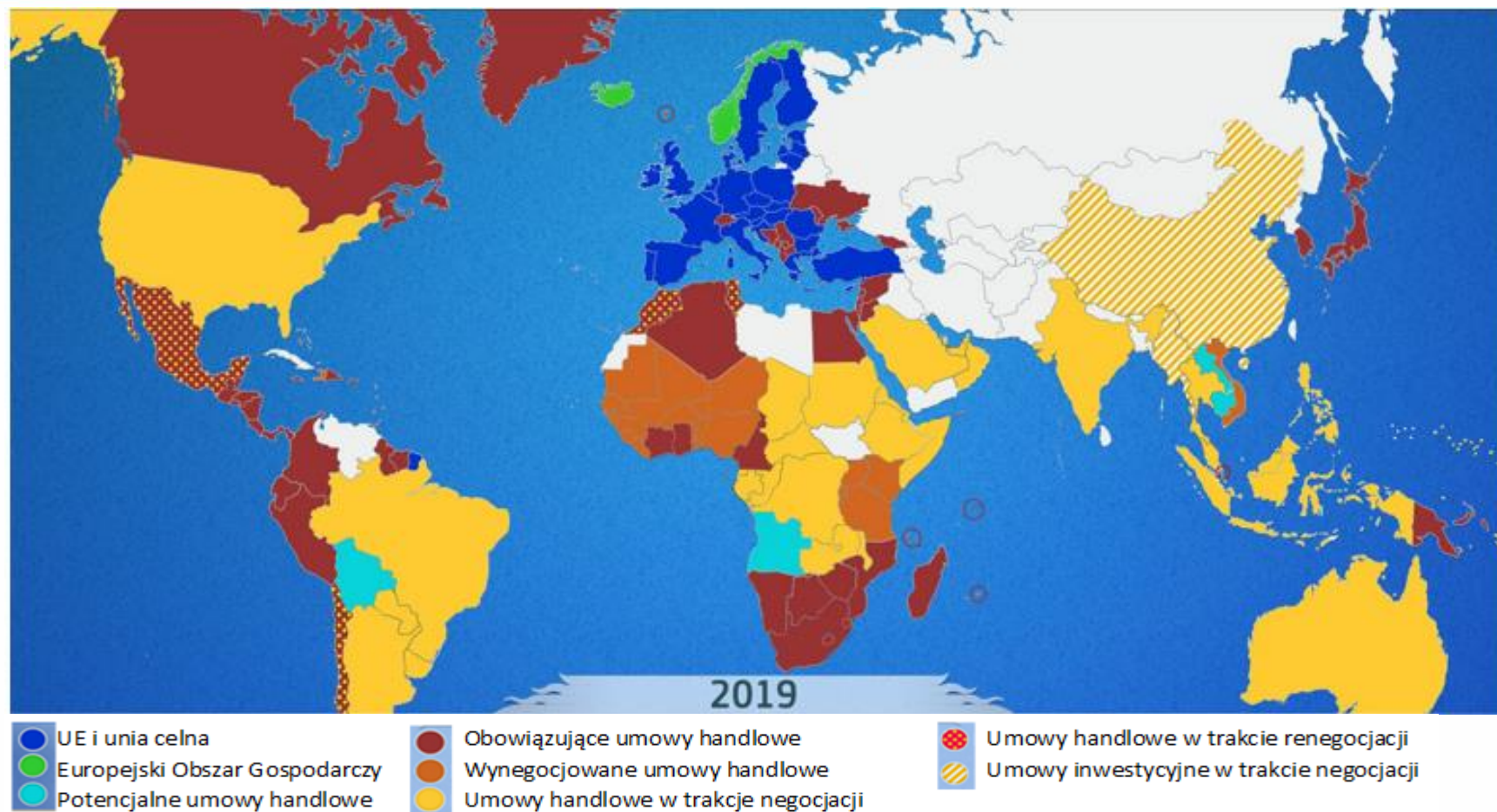
Zakres przedmiotowy obecnych umów jest znacznie szerszy i wykracza poza kwestie tradycyjnie uwzględniane w takich umowach.

Umowy często postrzegane są jako instrument poprawy konkurencyjności unijnych producentów na rynkach zagranicznych.

Rodzaje umów o wolnym handlu

- umowy „pierwszej generacji”, wynegocjowane przed 2006 r., koncentrujące się na zniesieniu taryf celnych;
- umowy „drugiej generacji”, które obejmują oprócz ochrony celnej także nowe obszary, w tym prawa własności intelektualnej, usługi i zrównoważony rozwój;
- pogłębione i kompleksowe strefy wolnego handlu (DCFTA), które tworzą silniejsze powiązania gospodarcze między UE a krajami sąsiadującymi (będące czasem częściami umów stowarzyszeniowych);
- umowy o partnerstwie gospodarczym (EPA) koncentrujące się na potrzebach rozwojowych regionów Afryki, Karaibów i Pacyfiku.

Na mapie przedstawiono kraje, z którymi UE zawarła umowy handlowe (stan na koniec 2019)



Źródło: https://twitter.com/Trade_EU/status/1097814612026843136/photo/1

Umowy handlowe regulują coraz więcej kwestii – np. CETA (1)

Ogólne definicje i postanowienia wstępne

Traktowanie narodowe i dostęp towarów do rynku

Środki ochrony handlu

Bariery techniczne w handlu

Środki sanitarne i fitosanitarne

Ułatwienia celne i handlowe

Subsydia

Inwestycje

Transgraniczny handel usługami

Czasowy przyjazd i pobyt osób fizycznych odbywających wizyty służbowe

Wzajemne uznawanie kwalifikacji zawodowych

Regulacje krajowe

Usługi finansowe

Usługi międzynarodowego transportu morskiego

Telekomunikacja



Umowy handlowe regulują coraz więcej kwestii – np. CETA (2)

Polityka konkurencji

Przedsiębiorstwa państwowe, monopole...

Zamówienia publiczne

Własność intelektualna

Współpraca regulacyjna

Handel i zrównoważony rozwój

Handel i praca

Handel i środowisko

Dialog dwustronny i współpraca dwustronna

Postanowienia administracyjne i instytucjonalne

Przejrzystość

Wyjątki

Rozstrzyganie sporów

Postanowienia końcowe

Załączniki



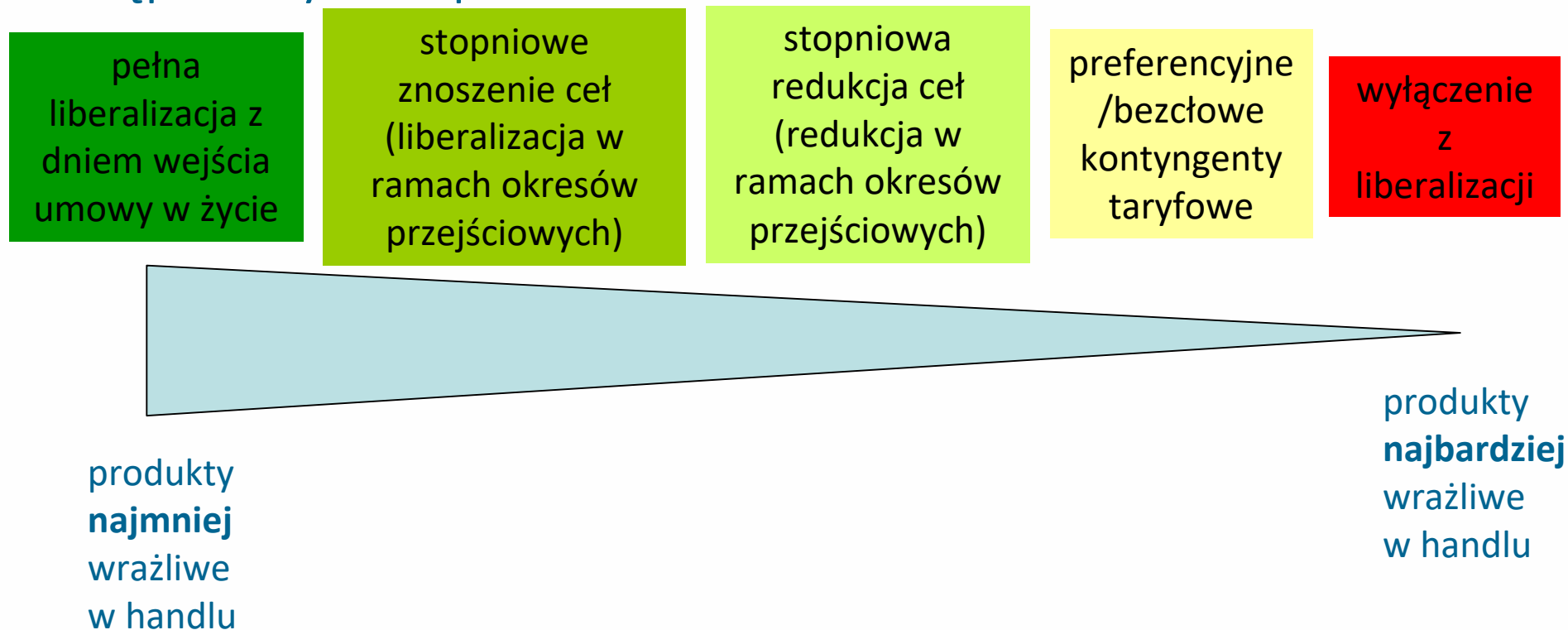
Analiza porównawcza wybranych umów o wolnym handlu UE: z Japonią (EPA), z Wietnamem (EVFTA) oraz z Kanadą (CETA)

Tabela przedstawia porównanie najważniejszych informacji o umowach: EPA, EVFTA i CETA

	EPA	EVFTA	CETA
Nazwa	Umowa o partnerstwie gospodarczym między Unią Europejską a Japonią (ang. The Agreement between the European Union and Japan for an Economic Partnership)	Umowa o wolnym handlu między Unią Europejską a Socjalistyczną Republiką Wietnamu (EU-Vietnam Free Trade Agreement)	Kompleksowa Umowa Gospodarczo-Handlowa (Comprehensive Economic and Trade Agreement)
Data wejścia w życie	01.02.2019	01.08.2020	21.09.2017 (tymczasowo stosowana)
Charakter umowy	wyłączne kompetencje UE, nie wymaga ratyfikacji przez państwa członkowskie		mieszany, wymaga ratyfikacji przez państwa członkowskie

Źródło: Opracowanie własne.

Schemat przedstawia rozwiązania w zakresie liberalizacji dostępu do rynków przewidziane w umowach UE



Źródło: Opracowanie własne.

Tabela przedstawia ścieżki liberalizacji dostępu do rynków przewidziane w umowie EPA

	Przywóz do Japonii	Przywóz do UE
Stopniowe znoszenie ceł	11% linii: niektóre rodzaje mięsa i przetworów mięsnych, niektóre owoce i warzywa, przetwory warzywne i owocowe, oleje, napoje spirytusowe, niektóre skóry, wyroby skórzane, wyroby z drewna, niektóre rodzaje obuwia	ok. 20% linii: niektóre ryby, krewetki, kraby, homary, przegrzebki, samochody osobowe, dostawcze, ciężarowe, autobusy, obuwie, niektóre wyroby odzieżowe
Stopniowa redukcja ceł	niektóre rodzaje mięsa wieprzowego i wołowego, niektóre przetwory mleczarskie, czekolada i czekoladki, koncentraty białkowe, lody w proszku	niektóre przetwory z mąki, kasz, skrobi, niektóre przetwory spożywcze powstałe przez prażenie zbóż, niektóre przetwory na bazie kawy i herbaty, lody
Preferencyjne/bezcełowe kontyngenty taryfowe	pszenica i jęczmień oraz mąka, kasze i przetwory z nich, niektóre rodzaje mleka, masła, serwatki i serów	brak przewidzianych kontyngentów
Wyłączenie z liberalizacji	produkty mleczarskie, niektóre sery, wyroby czekoladowe, przetwory owocowo-warzywne, niektóre przetwory zbożowe, niektóre wyroby czekoladowe	wieloryby, delfiny i morświny, ryż oraz mąki, kasze, mączki z ryżu, przetwory spożywcze z ryżu, niektóre wodorosty

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umowy EPA.

Tabela przedstawia ścieżki liberalizacji dostępu do rynków przewidziane w umowie EVFTA

	Przywóz do Wietnamu	Przywóz do UE
Pełna i natychmiastowa liberalizacja	65% towarów (m.in. część maszyn, produktów farmaceutycznych, chemikaliów)	71% towarów
Stopniowe znoszenie ceł	35% towarów: motocykle (po 7 latach), samochody (po 10), części samochodowe (po 7), część produktów farmaceutycznych (po 7), część produktów chemicznych (po 3-7 latach), wina i napoje spirytusowe (po 7), mrożona wieprzowina (po 7), wołowina (po 3), produkty mleczarskie (po 5), drób (po 10).	28% towarów: m.in. wyroby włókiennicze i obuwanie (maksymalnie po 7 latach)
Bezcłowe kontyngenty taryfowe	brak przewidzianych kontyngentów	1% towarów: ryż, kukurydza, czosnek, grzyby, jaja, cukry i produkty o wysokiej zawartości cukru, skrobi z manioku, etanolu, surimi i tuńczyka w puszkach

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umowy EVFTA.

Tabela przedstawia ścieżki liberalizacji dostępu do rynków przewidziane w umowie CETA

Wyszczególnienie	Przywóz do Kanady	Przywóz do UE
Pełna i natychmiastowa liberalizacja	99,6% linii przemysłowych i 90,9% linii rolnych	99,3% linii przemysłowych, 92,2% linii rolnych
Liberalizacja stopniowa	kwiaty, samochody ciężarowe (po 3 latach), <u>autobusy i samochody osobowe małolitrażowe, samochody elektryczne</u> , serwatka, jęczmień dla celów browarniczych, sód, skrobia (po 5), <u>samochody osobowe, statki pasażerskie</u> , cukier (po 7)	mięso i podroby z niektórych zwierząt, <u>samochody ciężarowe (po 3 latach), samochody elektryczne</u> , przetworzone homary (po 5), mięso z owiec i kóz, kukurydza cukrowa, pszenica i meslin, żyto, jęczmień, owies, skrobie, cukier, przetworzone krewetki i kraby, mrożony dorsz atlantycki i halibut, <u>autobusy, samochody osobowe</u> (po 7)
Bezcłowy kontyngent taryfowy	ser wysokiej jakości i przemysłowy	mięso i podroby jadalne z bydła (w tym mięso bizonów), mięso i podroby jadalne ze świń, przetworzona kukurydza cukrowa
Wyłączone z liberalizacji	żywy drób domowy, mięso i podroby z drobiu, tłuszcz drobiowy, mleko i śmietana oraz przetwory spożywcze z nich, masło i pozostałe tłuszcze, ser i twaróg, jaja ptasie i przetwory, tłuszcze roślinne, przetwory ze zbóż i mąk	żywy drób domowy, mięso i podroby jadalne z drobiu, jaja ptasie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umowy CETA.

Tabela przedstawia ułatwienia w zakresie barier pozataryfowych przewidziane w umowach UE

EPA	EVFTA	CETA
W kwestii barier technicznych i regulacyjnych strony zobowiązały się do zacieśnienia współpracy zarówno na poziomie organów stanowiących, jak i testujących i certyfikujących.		
EPA przewiduje ograniczenie technicznych i regulacyjnych barier w handlu towarami takich jak np. konieczność przeprowadzania podwójnych testów w sektorach pojazdów silnikowych, elektroniki, produktów leczniczych i wyrobów medycznych, ekotechnologii.	Wietnam zgodził się przyjąć nowe zobowiązania, które znacznie wykraczają poza to, do czego zobowiązał się w innych umowach.	Ustalono także kwestie wzajemnego potwierdzania zgodności, co zmniejszy koszty ponoszone przez eksporterów i pozwoli skrócić czas wprowadzenia towarów na rynek. To uregulowanie ma szczególne znaczenie dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umowy EPA, EVFTA i CETA oraz materiałów informacyjnych Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Tabela przedstawia uregulowania w zakresie norm sanitarnych i fitosanitarnych przewidziane w umowach UE

EPA	EVFTA	CETA
• Strony potwierdziły swoje prawa i obowiązki wynikające z porozumienia w sprawie stosowania środków sanitarnych i fitosanitarnych WTO. • W umowach stworzono ogólne ramy do dalszej współpracy w zakresie stosowanych przez strony środków sanitarnych i fitosanitarnych. • Uznanie zasady regionalizacji w odniesieniu do chorób zwierzęcych, co oznacza możliwość importu towarów z obszarów nie objętych chorobą. • Uznanie zasady równoważności mówiącej o tym, że strona dokonująca importu uzna środki sanitarne i fitosanitarne stosowane przez stronę eksportującą jako równoważne z własnymi.		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umowy EPA, EVFTA i CETA oraz materiałów informacyjnych Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Tabela zawiera postanowienia umów UE w zakresie liberalizacji handlu usługami oraz inwestycji

EPA	EVFTA	CETA
Głęboka liberalizacja dostępu do rynków usług oraz zapewnienie swobody działania i niedyskryminacyjnego traktowania inwestorów.		
Kanada zgodziła się na dodatkowe zliberalizowanie swojego rynku usług pocztowych, telekomunikacyjnych i transportu morskiego bez jakichkolwiek okresów przejściowych.		
W sektorze transportu morskiego Kanada podjęła zobowiązania w dostępie do swojego rynku dla usług pogłębiania, transportu pustych unijnych kontenerów i transportu towarów pomiędzy portami Kanady, które to usługi były dotychczas zastrzeżone jedynie dla kanadyjskich operatorów.		
Umowa CETA przewiduje podniesienie progu, poniżej którego władze kanadyjskie nie będą przeprowadzały tzw. testu korzyści netto jaką planowana inwestycja przyniesie dla Kanady, z poziomu 354 mln do poziomu 1,5 mld dolarów kanadyjskich. Ułatwi to inwestycje firm unijnych.		
Umowa CETA zawiera także szerokie postanowienia regulacyjne w kluczowych sektorach usług telekomunikacyjnych i finansowych.		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści EPA, EVFTA i CETA oraz materiałów informacyjnych Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Tabela przedstawia postanowienia umów w zakresie kwestii związanych z ochroną praw własności intelektualnej

EPA	EVFTA	CETA
Umowy zapewniają wysoki poziom ochrony praw własności intelektualnej, m.in. w odniesieniu do egzekwowania tych praw, oraz zawiera szczegółowe przepisy dotyczące prawa autorskiego przewidujące jego lepszą ochronę.		
Ochrona ponad 200 produktów spożywczych, win i napojów spirytusowych (w tym dwóch produktów polskich: Polska Wódka i Wódka „Żubrówka”), które w UE chronione są za pomocą oznaczeń geograficznych.	Ochrona 169 produktów rolnych i środków spożywczych, win i napojów spirytusowych (w tym trzech produktów polskich: Polska Wódka, Wódka „Żubrówka” i Polish Cherry), które w UE chronione są za pomocą oznaczeń geograficznych.	W ramach umowy wyrównano także poziom ochrony patentów na wyroby farmaceutyczne, który był dotychczas niekorzystny dla unijnych producentów i eksporterów. Umowa CETA inkorporuje także porozumienie z 2003 r. dotyczące ochrony oznaczeń geograficznych dla wyrobów spirytusowych i win. CETA przewiduje także ochronę dla innych niż alkohole europejskich oznaczeń geograficznych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umowy EPA, EVFTA i CETA oraz materiałów informacyjnych Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Tabela zawiera postanowienia umów w zakresie kwestii związanych z uznawaniem kwalifikacji zawodowych

EPA	EVFTA	CETA
Postanowienia dotyczące jasnych zasad budowania wewnętrznych regulacji krajowych i ramy dla tworzenia umów ws. wzajemnego uznawania kwalifikacji zawodowych.		CETA zapewnia wzajemne uznawanie licencji i kwalifikacji zawodowych profesjonalnych usługodawców oraz większą mobilność wykwalifikowanego personelu. Zarówno Kanada, jak i UE zobowiązały się do umożliwienia przedsiębiorstwom delegowania swoich pracowników wewnątrz przedsiębiorstwa na okres do trzech lat bez względu na sektor działalności. CETA gwarantuje możliwość towarzyszenia małżonków i rodzin pracownikom tymczasowo oddelegowanym do spółek zależnych za granicą.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umowy EPA, EVFTA i CETA oraz materiałów informacyjnych Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Tabela przedstawia ułatwienia w zakresie dostępu do rynku zamówień publicznych dla firm z UE wynikające z umów handlowych

EPA	EVFTA	CETA
Japonia otworzyła dostęp do zamówień na szczeblu niższym niż centralny do 89 podmiotów (m.in. uniwersytety, szpitale i centra badawcze), a także do swoich 48 „głównych miast” (ok. 15% ludności Japonii). Japonia wyraziła zgodę na zniesienie „Klauzuli bezpieczeństwa operacyjnego” w przypadku przedsiębiorstw unijnych działających na rynku przewozów kolejowych.	Unijne firmy uzyskały dostęp do zamówieniach publicznych wietnamskich ministerstw i przedsiębiorstw państwowych, a także dwóch największych wietnamskich miast, Hanoi i Ho Chi Minh City.	Uzyskano dostęp do rynku zamówień publicznych Kanady, w szczególności na poziomie prowincji, który niejednokrotnie bywa utrudniony ze względu na bariery wobec podmiotów z UE. Wartość rynku zamówień publicznych Kanady tylko na szczeblu centralnym szacowana jest na 10-13 mld EUR rocznie.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umowy EPA, EVFTA i CETA oraz materiałów informacyjnych Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Inne kwestie regulowane w umowach UE

Umowy regulują reguły pochodzenia towarów w handlu.

Umowy odpowiednio zabezpieczają prawo UE do regulowania usług publicznych, takich jak publiczna służba zdrowia, edukacja publiczna czy usługi społeczne.

Porozumienie przewiduje propagowanie wzajemnego handlu elektronicznego w szczególności poprzez współpracę w kwestiach z zakresu handlu elektronicznego.

EPA po raz pierwszy w historii umów UE zawiera klauzulę umożliwiającą wprowadzenie postanowień dotyczących transgranicznego przepływu danych i ochrony danych osobowych.

Umowy zawierają rozdziały poświęcone kwestiom zrównoważonego rozwoju, w tym zobowiązaniu stron do respektowania międzynarodowych standardów z zakresu ochrony środowiska, praw pracowniczych oraz zrównoważonego korzystania z zasobów naturalnych.

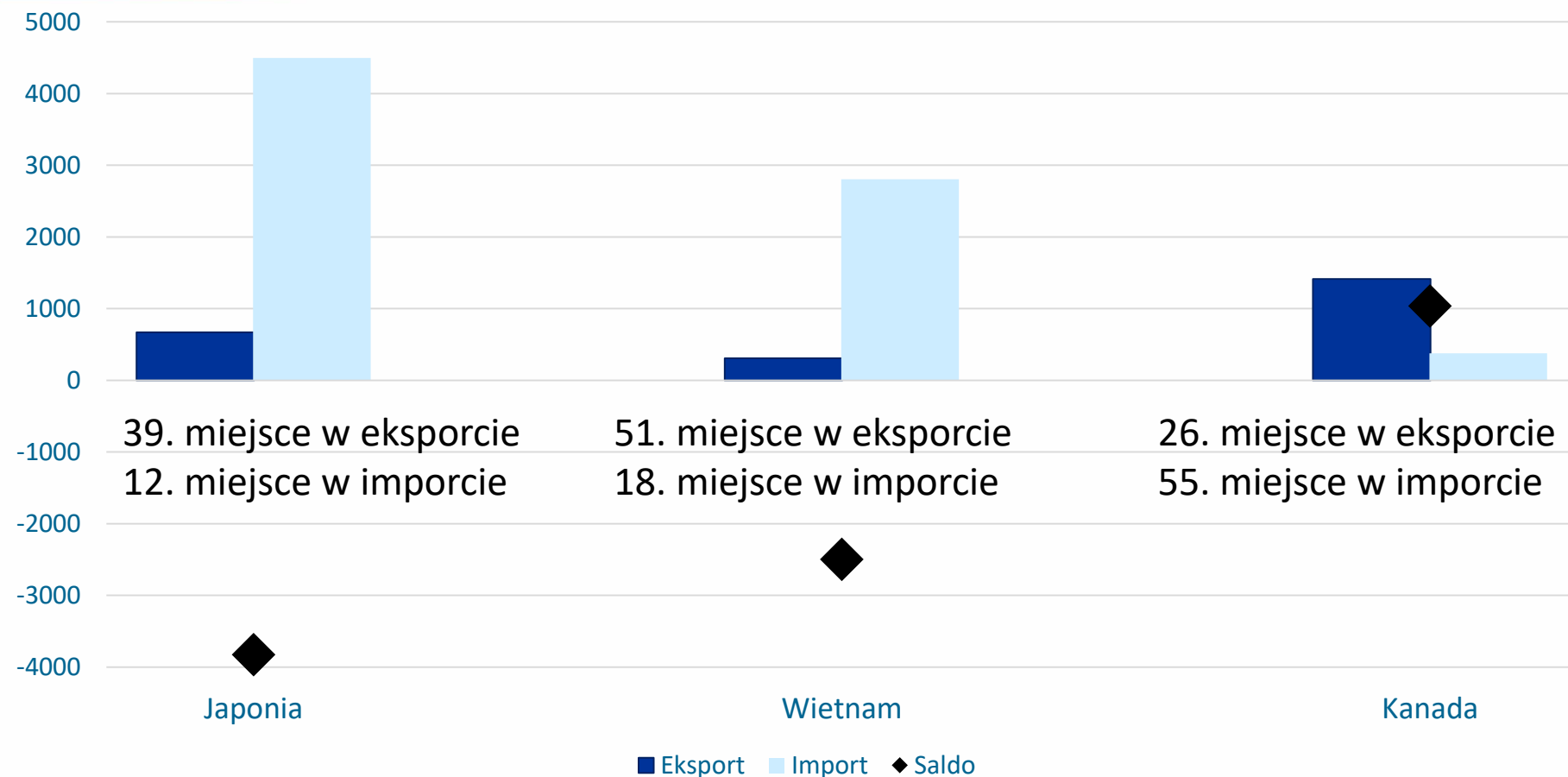
Umowy zawierają kwestie odnoszące się do małych i średnich przedsiębiorstw.

Umowa EPA po raz pierwszy w historii umów zawieranych przez UE, zawiera postanowienia dotyczące ładu korporacyjnego. Wietnam zniesie również cła eksportowe obowiązujące obecnie w handlu dwustronnym z UE.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umowy EPA, EVFTA i CETA oraz materiałów informacyjnych Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

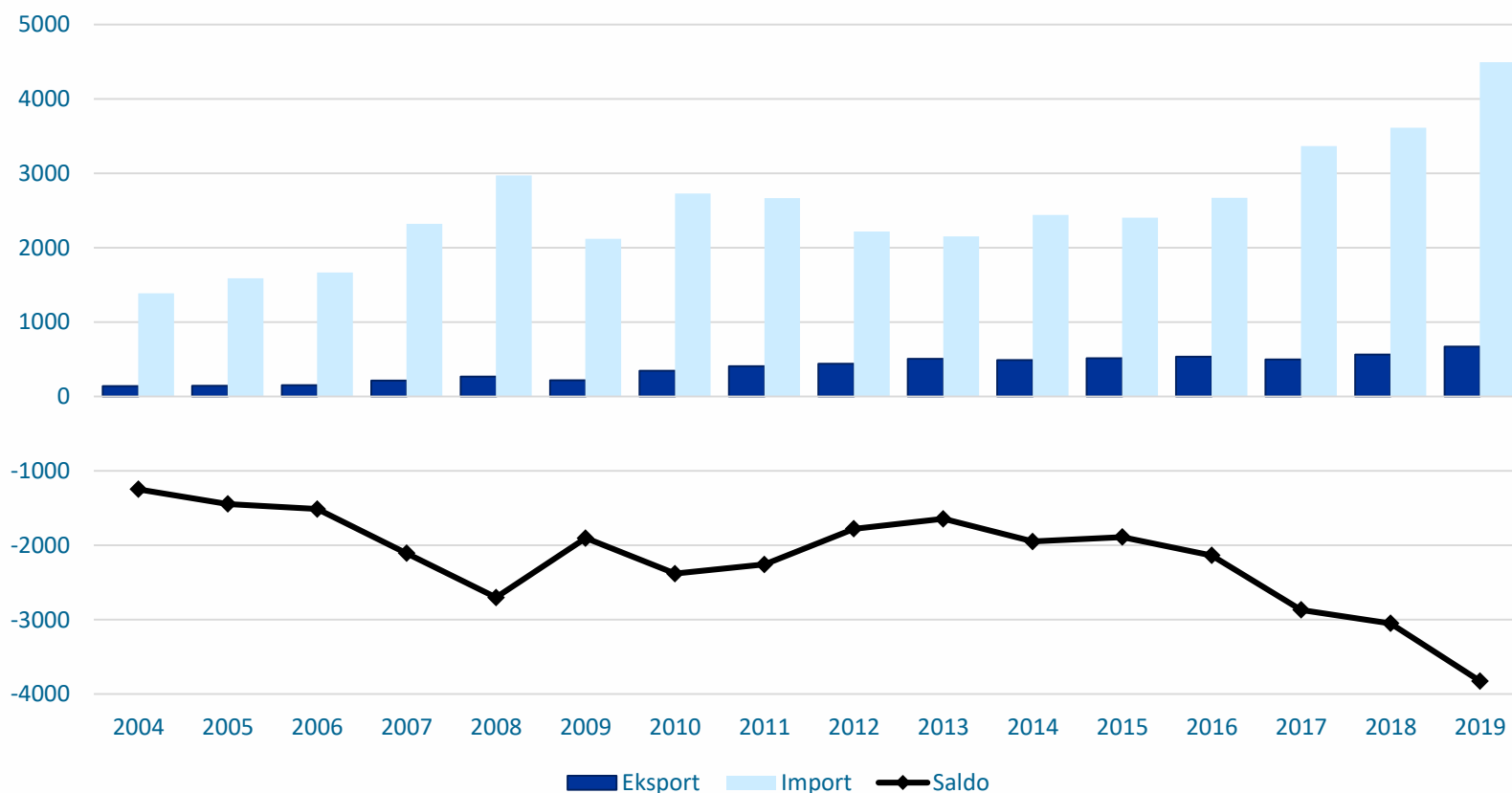
Obecny stan współpracy gospodarczej Polski z Japonią, Wietnamem i Kanadą i pierwsze efekty obowiązywania umów handlowych

Wykres przedstawia handel towarami Polski z Japonią, Wietnamem i Kanadą w 2019 r., w mln euro (eksport – granatowy słupek, import jasnoniebieski słupek, saldo – czarny romb)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wykres przedstawia eksport do Japonii (granatowy słupek), import z Japonii (jasnoniebieski słupek) oraz saldo (czarna linia) w latach 2004-2019, w mln euro



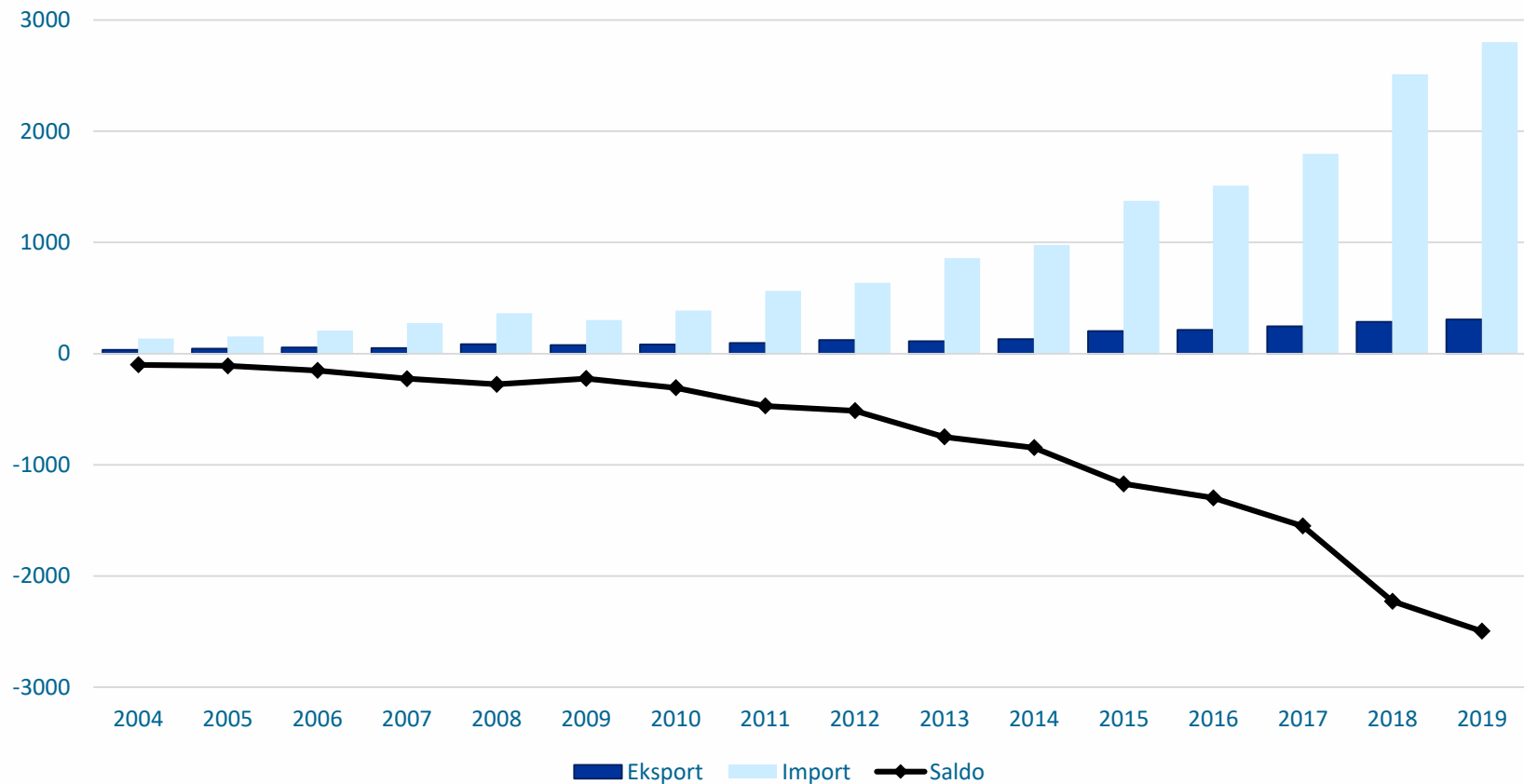
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Podpozycja CN6	II 2018 -I 2019	II 2019 -I 2020	Cło przed EPA	Cło po EPA
	wartość, w tys. euro		w %	
84118100 - Turbiny gazowe, o mocy <= 5000 kW	23 717	34 890	0,0	0,0
84719000 - Sprzęt komputerowy	3 309	15 305	0,0	0,0
84148078 - Sprężarki wyporowe rotacyjne	102	14 881	0,0	0,0
02023090 - Mięso z bydła, zamrożone, bez kości	2 505	10 181	38,5	R => 9% po 15 latach
04021019 - Mleko w proszku	1 973	6 557	29,8%+396 yen/kg	X
39239000 - Artykuły do transportu lub pakowania towarów, z tworzyw sztucznych	1 840	6 220	3,9	0,0
84119900 - Części turbin gazowych inny niż silniki turboodrzutowe i turbośmigłowe	45	4 730	0,0	0,0
87089599 - Poduszki powietrzne	1 836	4 120	0,0	0,0
62021900 - Palta, płaszcze przeciwdeszczowe, kurtki 3/4, z materiałów włók.	9	3 507	9,1-12,8	0,0
09024000 - Herbata czarna	66	2 963	17,0	L => 0% po 5 latach

Tabela zawiera dane o eksporcie wybranych produktów do Japonii po wejściu EPA w życie

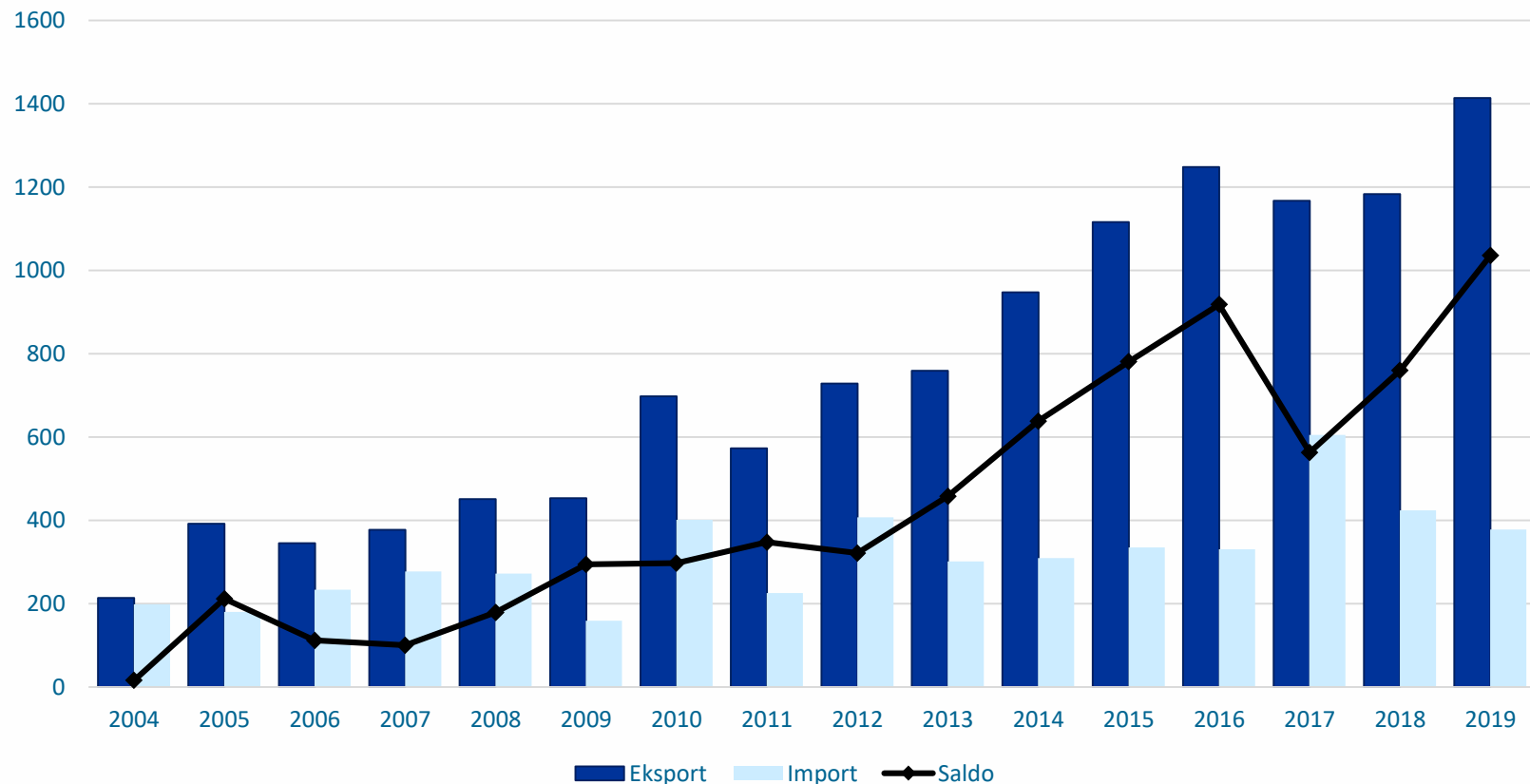
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wykres przedstawia eksport do Wietnamu (granatowy słupek), import z Wietnamu (jasnoniebieski słupek) oraz saldo (czarna linia) w latach 2004-2019, w mln euro



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wykres przedstawia eksport do Kanady (granatowy słupek), import z Kanady (jasnoniebieski słupek) oraz saldo (czarna linia) w latach 2004-2019, w mln euro



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Linia taryfowa CN8	2016	2019	Cło przed CETA	Cło po CETA
	wartość, w tys. euro		w %	
90214000 - Aparaty słuchowe	21 473	36 371	0	0
94035000 - Meble drewniane do sypialni	14 173	21 256	9,5	0
85101000 - Golarki z własnym silnikiem elektrycznym	1	4 758	0	0
85076000 - Akumulatory litowo-jonowe	248	3 229	7	0
94049090 - Artykuły pościelowe i podobne	837	1 795	14	0
84181020 - Chłodziarko-zamrażarki o pojemności > 340 litrów	885	1 438	8	0
18069011 - Czekolady zawierające alkohol	1 065	1 420	5	0
33049900 - Preparaty do upiększania i pielęgnacji skóry	766	1 402	6,5	0
04069021 - Cheddar	0	566	245,5 % ale nie mniej niż \$5.78/kg	TRQ, 2,84 €/kg

Tabela przedstawia dane o eksporcie wybranych produktów do Kanady w latach 2016-2019

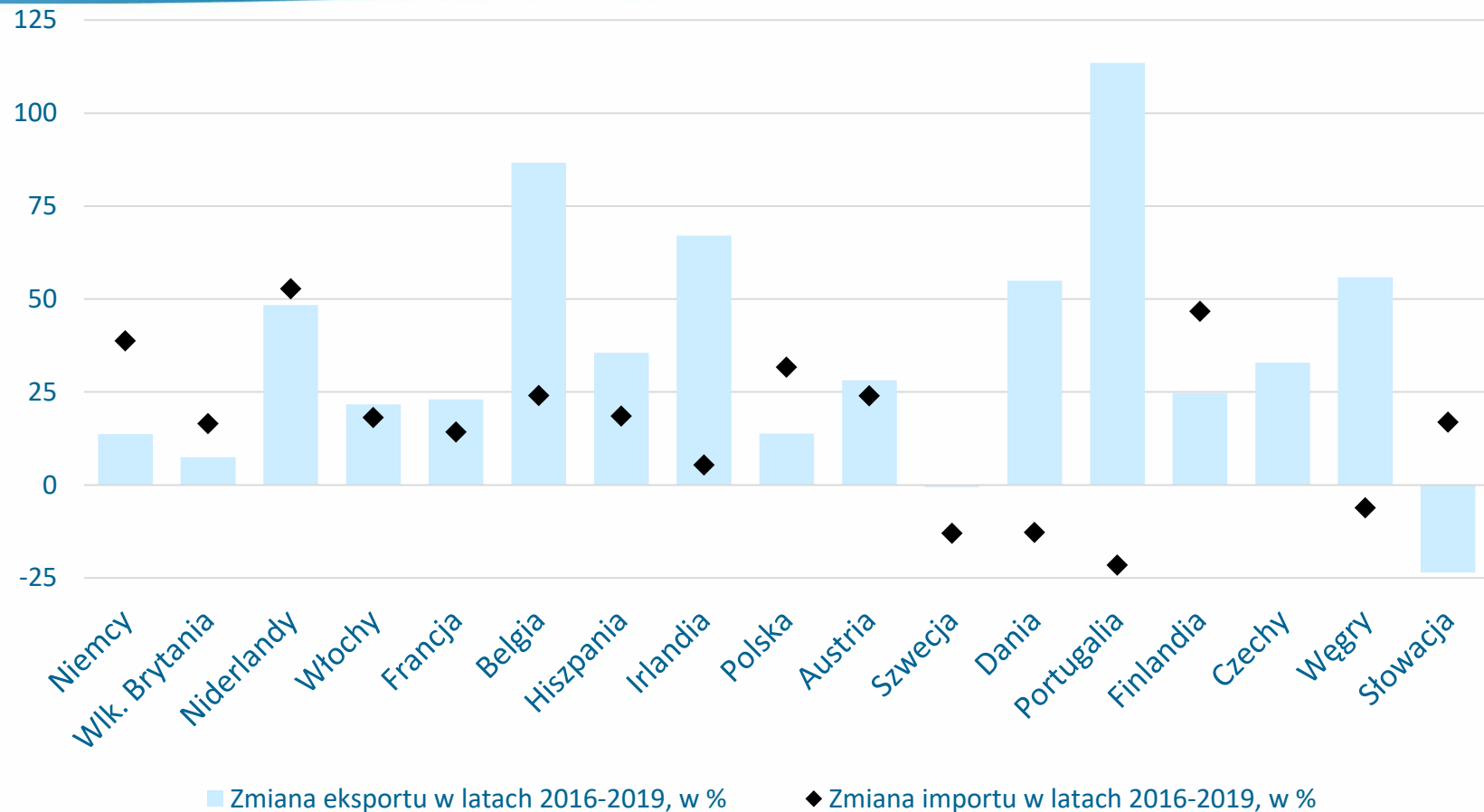
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Linia taryfowa CN8	2016	2019	Stawka przed CETA	Stawka po CETA
	wartość, w tys. euro		w %	
08119050 - Borówka czarna mrożona	621	2 600	12	0
08119070 - Borówka niska mrożona	1 858	5 666	3,2	0
08119095 - Borówka wysoka mrożona	3 153	6 944	14,4	0
30042000 - Leki zawierające antybiotyki	493	2 614	0	0
30043900 - Leki zawierające hormony	10	4 842	0	0
30049000 - Pozostałe leki	8 702	38 118	0	0
33049900 - Preparaty do upiększania i pielęgnacji skóry	2 713	4 337	0	0
84112100 - Silniki turbośmigłowe, o mocy <= 1100 kW	1 232	4 898	0	0
84119100 - Części silników turbodrzutowych i turbośmigłowych	13 127	19 701	0	0
90183900 - Strzykawki, ewniki, kaniule i podobne	4 004	7 071	0	0

Tabela przedstawia dane o imporcie wybranych produktów z Kanady w latach 2016-2019

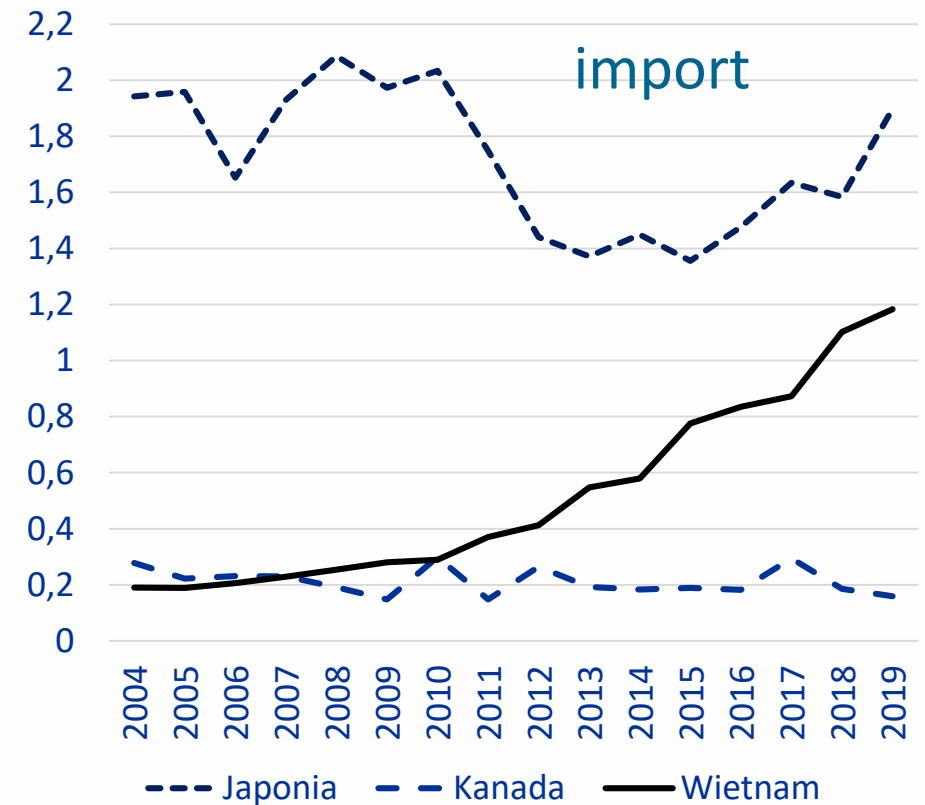
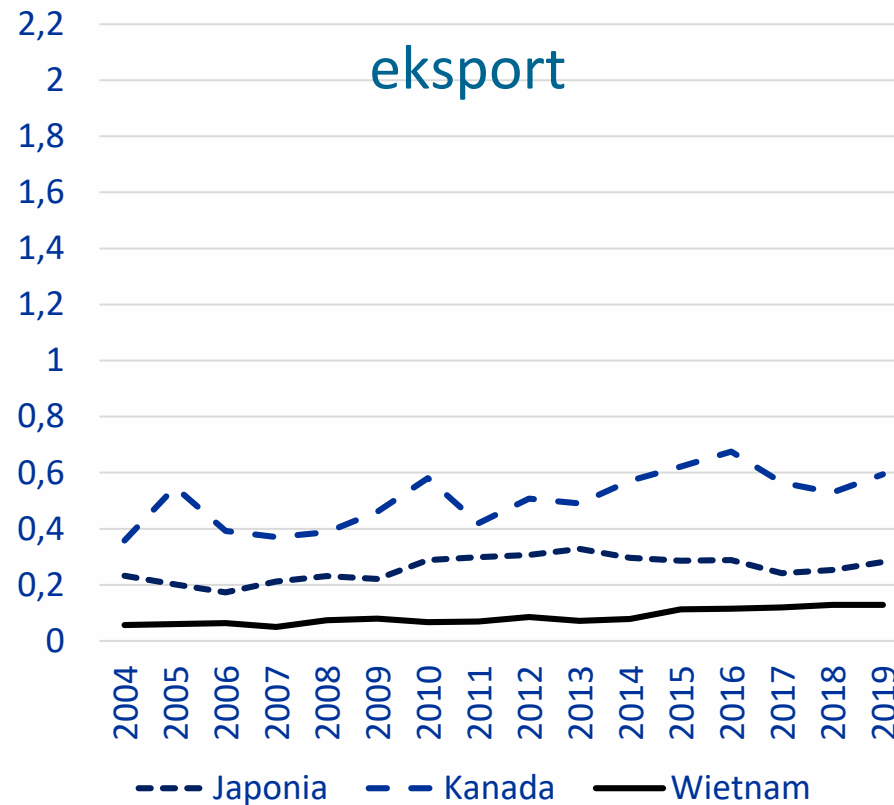
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wykres przedstawia zmiany eksportu do Kanady (jasno niebieski słupek) i importu z Kanady (czarny romb) w latach 2016-2019 w wybranych krajach UE



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wykres przedstawia udział Japonii, Wietnamu i Kanady w eksporcie i imporcie Polski w latach 2004-2019, w %



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela przedstawia grupy produktów (według pozycji CN) mające największe znaczenie w polskim eksporcie do Japonii w 2019 r.

Opis kodu CN4	Wartość, w mln	Udział, w proc.	Zmiana 2019/2010 (2010=100)
Samochody osobowe	69,1	10,3	146
Statki i łodzie	50,0	7,5	166
Silniki turbodoładowane, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe	48,8	7,3	48
Wyroby ceramiczne do celów laboratoryjnych	34,4	5,1	171
Grafit sztuczny	30,2	4,5	82
Maszynki do golenia	28,5	4,3	66
Części i akcesoria motoryzacyjne	21,1	3,2	94
Opony pneumatyczne, gumowe	17,8	2,7	209
Pompy powietrzne, próżniowe, sprężarki i wentylatory powietrza	16,9	2,5	2725
Sprzęt komputerowy	14,6	2,2	4880

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela przedstawia grupy produktów (według pozycji CN) mające największe znaczenie w polskim imporcie z Japonii w 2019 r.

Opis kodu CN4	Wartość, w mln	Udział, w proc.	Zmiana 2019/2010 (2010=100)
Samochody osobowe	861,2	19,2	228
Konsole i sprzęt do gier wideo	636,1	14,1	4003
Fosforki	290,7	6,5	2062991
Przyrządy i aparatura do analizy fizycznej i chemicznej	155,0	3,4	294
Części i akcesoria motoryzacyjne	138,3	3,1	215
Odczynniki diagnostyczne lub laboratoryjne	135,3	3,0	86
Maszyny drukarskie	110,9	2,5	126
Pompy powietrzne, sprężarki, wentylatory powietrza	103,1	2,3	162
Części do silników samochodowych	78,3	1,7	71
Akumulatory elektryczne	65,3	1,5	143

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela przedstawia grupy produktów (według pozycji CN) mające największe znaczenie w polskim eksporcie do Wietnamu w 2019 r.

Opis kodu CN4	Wartość, w mln	Udział, w proc.	Zmiana 2019/2010 (2010=100)
Filety rybne	36,3	11,9	134
Leki złożone z produktów zmieszanych	27,2	8,9	152
Maszynki do golenia	26,6	8,7	14245183
Mięso drobiowe	21,6	7,0	5183
Mięso wieprzowe	14,6	4,8	2078
Mleko i śmietana w proszku	13,7	4,5	189
Mączki z mięsa i ryb	13,0	4,3	88
Podroby jadalne z bydła, świń, owiec	10,8	3,5	5462
Pozostałe przetwory spożywcze	8,4	2,7	1017
Maszyny i urządzenia mechaniczne do funkcji specjalnych	6,8	2,2	120

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela przedstawia grupy produktów (według pozycji CN) mające największe znaczenie w polskim imporcie z Wietnamu w 2019 r.

Opis kodu CN4	Wartość, w mln	Udział, w proc.	Zmiana 2019/2010 (2010=100)
Telefony komórkowe	804,1	28,7	306
Konsole i sprzęt do gier wideo	349,6	12,5	10984
Części do sprzętu RTV	166,3	5,9	809
Obuwie z cholewkami z materiałów włókienniczych	151,2	5,4	512
Obuwie z cholewkami ze skóry wyprawionej	142,4	5,1	180
Urządzenia do elektrycznego sterowania lub rozdziału energii elektr.	84,8	3,0	2976159
Obuwie z cholewkami z gumy i tworzyw sztucznych	75,3	2,7	197
Kawa	67,7	2,4	102
Aparatura radarowa i radionawigacyjna	51,9	1,9	38418751
Sprzęt komputerowy	38,4	1,4	70

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela przedstawia grupy produktów (według pozycji CN) mające największe znaczenie w polskim eksporcie do Kanady w 2019 r.

Opis kodu CN4	Wartość, w mln	Udział, w proc.	Zmiana 2019/2010 (2010=100)
Silniki turbodoładowane, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe	511,4	36,2	170
Skóry futerkowe surowe	92,8	6,6	39
Części do samolotów i śmigłowców	66,9	4,7	160
Meble i ich części	57,1	4,0	136
Statki i łodzie	55,2	3,9	202
Urządzenia ortopedyczne, aparaty słuchowe	51,2	3,6	2061
Śmigłowce, samoloty	44,9	3,2	-
Wały napędowe, skrzynie i przekładnie zębate	32,8	2,3	119
Elektrody węglowe	25,9	1,8	282
Urządzenia do podnoszenia, przenoszenia, załadunku, rozładunku	25,0	1,8	27238

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela przedstawia grupy produktów (według pozycji CN) mające największe znaczenie w polskim imporcie z Kanady w 2019 r.

Opis kodu CN4	Wartość, w mln	Udział, w proc.	Zmiana 2019/2010 (2010=100)
Leki złożone z produktów zmieszanych	46,0	12,2	555
Silniki turbodoładowane, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe	30,2	8,0	142
Samoloty, śmigłowce	28,6	7,6	175
Wały napędowe, skrzynie i przekładnie zębate	16,7	4,4	100
Mrożonki owocowe	15,7	4,2	787
Przyrządy i urządzenia medyczne, chirurgiczne, stomatologiczne	10,9	2,9	436
Karma dla zwierząt domowych	9,8	2,6	252
Węgiel	8,9	2,4	-
Leki złożone z więcej niż dwóch składników, niepakowane	8,9	2,4	58
Artykuły drukowane	7,0	1,9	255

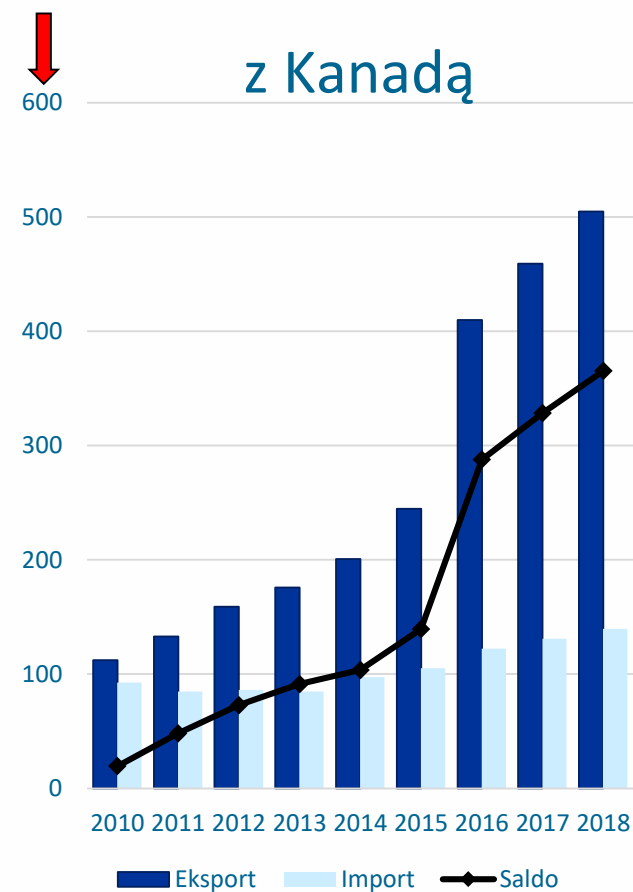
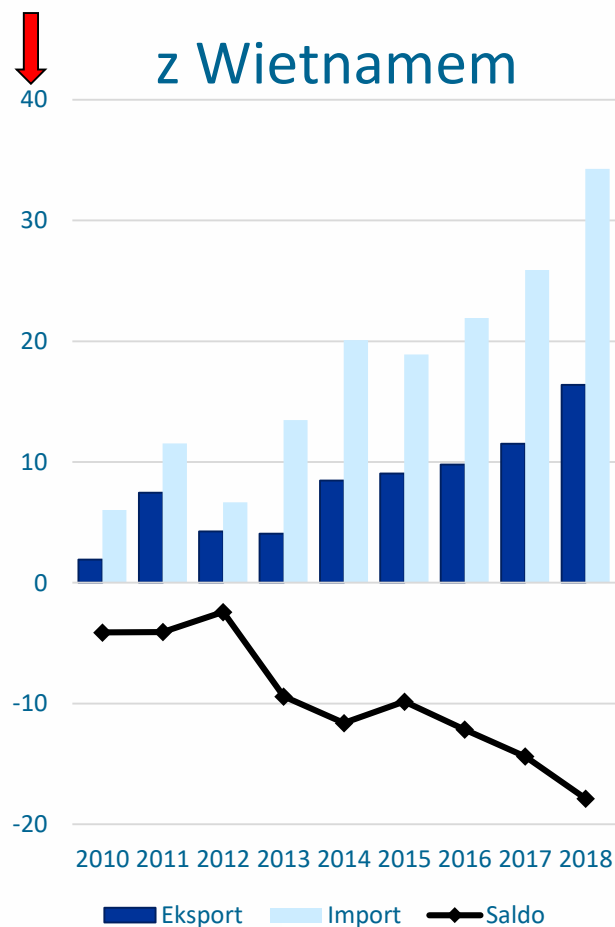
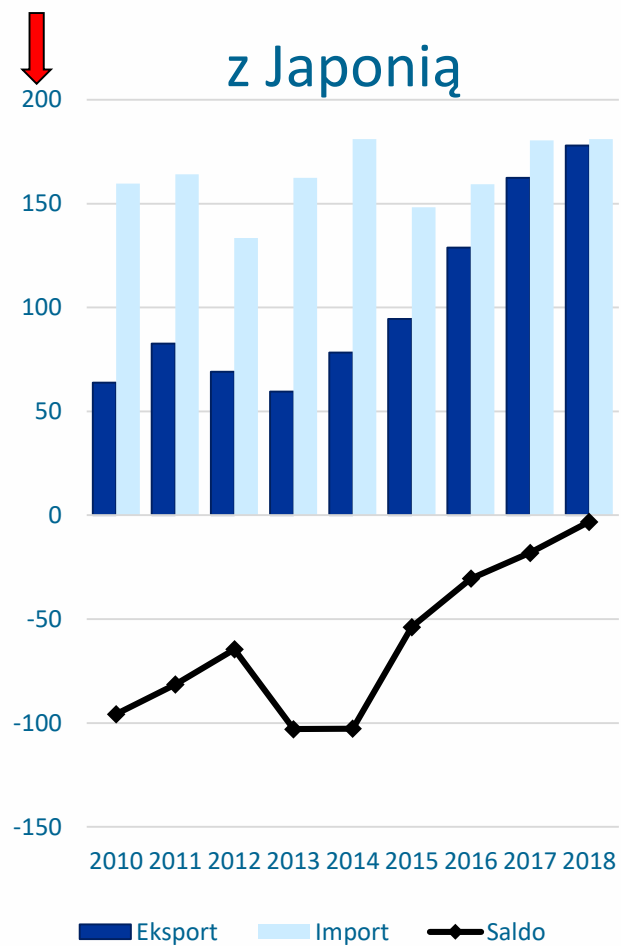
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wykres przedstawia handel usługami Polski z Japonią, Wietnamem i Kanadą w 2019 r., w mln euro (eksport – granatowy słupek, import – jasnoniebieski słupek, saldo – czarny romb)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wykres przedstawia handel usługami Polski z Japonią, Wietnamem i Kanadą w latach 2010-2018, w mln euro (eksport – granatowy słupek, import – jasnoniebieski słupek, saldo – czarna linia)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela przedstawia skumulowany poziom bezpośrednich inwestycji z Japonii, Wietnamu i Kanady w Polsce oraz skumulowany poziom polskich inwestycji bezpośrednich w tych krajach według stanu na koniec 2019 r., w mln euro

	Skumulowany poziom BIZ w Polsce	Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą
Japonia	874,9	0,4
Wietnam	-1,2	16,5
Kanada	216,8	3,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Japońskie BIZ w Polsce (1)

Liczba firm japońskich działających w Polsce jest relatywnie mała w stosunku do innych krajów UE.

BIZ japońskie w Polsce to przede wszystkim reinwestycje a nie inwestycje nowych podmiotów.

Japońskie BIZ są realizowane na mniejszą skalę niż amerykańskie czy niemieckie i cechuje je bardzo wysoki poziom innowacyjności i stosowanych rozwiązań technologicznych.

Większość produkcji w sektorze motoryzacyjnym jest eksportowana na rynki europejskie: do Francji, Wielkiej Brytanii, Niemiec i Czech.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji prasowych oraz materiałów informacyjnych Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Japońskie BIZ w Polsce (2)

Inwestycje japońskie są skoncentrowane w kilku sektorach:

- motoryzacyjnym i sektorach kooperujących (m.in. Toyota Motor Industries Poland, Bridgestone Poland, NSK Europe, Sanden Manufacturing, TRI Poland).
- medyczno-farmaceutycznym - firmy z kapitałem japońskim skupiają się głównie na dystrybucji leków i sprzętu medycznego (wiodącą firmą jest Takeda, która posiada w Polsce fabrykę leków oraz wydzielony dział B+R)
- BPO/SSC/ITO/B+R (m.in. Fujitsu Global Delivery Center, Hitachi Data System, Bridgestone EBS, Centrum Usług Wspólnych Grupy NSG, Toyota SSC);
- spożywczym - producent zupek instant Ajinomoto, Lotte, który przejął Wedla, firma Mosso (producent majonezu) przejęta została przez Kewpie, a Princes Foods (Mitsubishi) zarządza produkcją oleju Wielkopolskiego.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji prasowych oraz materiałów informacyjnych Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Japońskie BIZ w Polsce (3)

Inwestycje ostatnich lat:

- fabryka części samochodowych SumiRiko Automotive Hose Poland w Sosnowcu (X 2018);
- nowa linia produkcyjna przekładni do napędu hybrydowego 4. generacji w fabryce Toyoty w Wałbrzychu (X 2018);
- budowa linii produkcyjnych najnowszej generacji elektrycznych przekładni hybrydowych oraz współpracujących z nimi trzycylindrowych silników benzynowych 1.5 zaprojektowanych w ramach globalnej platformy TNGA (elektryczne przekładnie będą produkowane od 2020 r., a silnik – od 2022 r.) – układy hybrydowe do toyoty yaris czwartej generacji.
- inwestycja Toshiba Carrier Corporation w zakład produkcyjno-dystrybucyjny klimatyzatorów w Gnieźnie (zapowiedź I 2020).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji prasowych oraz materiałów informacyjnych Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Wietnamskie BIZ w Polsce

Inwestycje bezpośrednie z Wietnamu w Polsce:

- inwestycja w Centrum Sportowe i Opieki Zdrowotnej w Warszawie;
- inwestycja jednego z największych producentów produktów mleczarskich w Wietnamie Viet Nam Dairy Products J.S.C. (w 2014 r. otworzył w Warszawie spółkę Vinamilk Europe Sp. z o.o.);
- od 1990 r. funkcjonuje grupa kapitałowa TAN-VIET, która jako właściciel marki VIFON (czołowy gracz w kategorii zup błyskawicznych) oraz TaoTao (lider rynku sosów i makaronów orientalnych w Polsce).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji prasowych oraz materiałów informacyjnych Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Kanadyjskie BIZ w Polsce

Najważniejsi inwestorzy kanadyjscy w Polsce:

- CDPQ Caisse de Dépôt et Placement du Québec (fundusz private equity),
- Pratt & Whitney Canada (produkcja silników do samolotów),
- Bombardier Transportation (zespoły trakcyjne, lokomotywy, wagony),
- McCain International (art. żywnościowe),
- Royal Group Technologies (przetwórstwo tworzyw sztucznych),
- Wentworth Technologies Inc. (przetwórstwo tworzyw sztucznych),
- Goodrich Aerospace Canada (wyposażenie i systemy dla lotnictwa),
- Magna International (producent komponentów dla przemysłu motoryzacyjnego),
- Shoppers Drug Mart (sieć sklepów farmaceutycznych, aptek),
- Alcan (górnictwo, produkcja aluminium),
- Apotex (producent, dystrybutor leków).

Kanadyjscy inwestorzy zainteresowani są w szczególności branżą IT, B+R, oraz lotniczą.

Chętnie nawiązują współpracę w ramach Specjalnych Stref Ekonomicznych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji prasowych oraz materiałów informacyjnych Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Polskie inwestycje bezpośrednie w Wietnamie

W 2017 r. polska firma Grupa Adamed nabyła pakiet kontrolny wietnamskiej firmy farmaceutycznej Dat Vi Phu.

Na terenie Wietnamu działają także firmy turystyczne z udziałem kapitału polskiego, gdzie największa, to PolViet Travel. Spółkę zależną w Wietnamie uruchomił Comarch z branży IT.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji prasowych oraz materiałów informacyjnych Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Polskie inwestycje bezpośrednie w Kanadzie

Polskie inwestycje bezpośrednie w Kanadzie koncentrują się m.in. w sektorze poszukiwawczo-wydobywczym - KGHM Polska Miedź SA., Kulczyk Investments S.A., PKN Orlen.

Ponadto, w Kanadzie działa: sieć sklepów firmy Inglot (Quebec i Montreal), producent oprogramowania elektronicznego nawigacji morskich firma Jadmar oraz firma Ewa-Bis sprzedająca świeże jabłka oraz przetwory owocowo-warzywne.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji prasowych oraz materiałów informacyjnych Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Szanse i możliwości współpracy gospodarczej Polski z Japonią

Mimo odległości geograficznej i odmienności kulturowej, można wskazać perspektywiczne sektory współpracy polsko-japońskiej:

- energetyczny (węgiel, atom, wodór),
- motoryzacyjny,
- farmaceutyczny,
- spożywczy,
- BPO/SSC,
- IT/ICT
- oraz usług finansowych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umowy EPA, EVFTA i CETA oraz materiałów informacyjnych Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Szanse i możliwości współpracy gospodarczej Polski z Wietnamem

Rynek o dużym potencjale,
z szybko rosnącą siłą nabywczą
społeczeństwa i dynamicznie
rozwijającą się klasą średnią.

Diaspora wietnamska jest
naturalnym pośrednikiem między
obu krajami.

Wietnam może być
beneficjentem rosnących
kosztów pracy w Chinach oraz
wojny handlowej USA-Chiny.

Obszary perspektywiczne:

Sektor rolno-spożywczy – planowany wzrost wydatków na żywność w Wietnamie, co wynika z rosnącej świadomości konsumentów;

Branża farmaceutyczna i kosmetyczna – długie tradycje i polska marka kojarzona z wysoką jakością;

Zielone technologie - największe szanse w sektorze zarządzania ściekami i wodą, a także utylizacja odpadów komunalnych, wytwarzanie biogazu i regeneracja obszarów skażonych;

Sektor wydobywczy (m.in. węgiel) – Wietnam ma duży potencjał rozwoju tego sektora, a polskie firmy ze względu na posiadane technologie mogą podjąć współpracę.

Współpraca naukowo-badawcza i edukacyjna;

Budownictwo infrastrukturalne, wyposażenie wnętrz i ICT.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umowy EPA, EVFTA i CETA oraz materiałów informacyjnych Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Szanse i możliwości współpracy gospodarczej Polski z Kanadą

Potencjalnie perspektywiczne sektory dla rozwoju polsko-kanadyjskiej współpracy gospodarczej:

- przemysł lotniczy (silniki lotnicze turboodrzutowe i turbośmigłowe, elementy i podzespoły, osprzęt do układów przenoszenia napędu, podwozia do samolotów), elektromaszynowy,
- energetyka (w tym LNG),
- wymiana informacji i technologii dotyczących energii jądrowej, eksploracja i eksploatacja złóż gazu łupkowego,
- przemysł obronny,
- budownictwo,
- meblarstwo,
- przetwórstwo rolno-spożywcze.

Istnieje duży potencjał rozwoju współpracy naukowo-badawczej w obszarze przemysłu lotniczego, nanotechnologii, ochrony środowiska (np. metody utylizacji odpadów), energii jądrowej, rozwoju technologii dla wydobycia gazu łupkowego.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umowy EPA, EVFTA i CETA oraz materiałów informacyjnych Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Zagrożenia i wyzwania dla współpracy gospodarczej Polski z Japonią

Główną przeszkodą w rozwoju polskiego eksportu do Japonii jest **słabe przygotowanie firm polskich do ekspansji na tym rynku oraz brak wyrobionej marki**. Dostęp utrudniają także **słabo rozwinięte kanały dystrybucji polskich towarów** w Japonii (dotyczy głównie nowych, małych i średnich firm) oraz **niski poziom wiedzy konsumentów i przedstawicieli japońskiego biznesu na temat Polski i jej produktów**.

Istotnym utrudnieniem dla rozwoju polskiego eksportu są uwarunkowania rynkowe:

- ogromna konkurencja z całego świata i geograficzna bliskość tanich producentów azjatyckich;
- nieufność Japończyków do nowo pojawiających się towarów (wejście na rynek jest procesem);
- w zakresie artykułów żywnościowych – zasadniczo różna dieta codzienna Japończyków;
- skłonność konsumentów japońskich, szczególnie kobiet, do kupowania towarów znanych, światowych marek.

Ze względu na niekonkurencyjne struktury dystrybucji produktów w Japonii, nowym oraz małym i średnim producentom, którzy nie mogą pozwolić sobie na budowę własnej sieci dystrybucji, **niezwykle trudno jest zaistnieć na rynku japońskim**.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umowy EPA, EVFTA i CETA oraz materiałów informacyjnych Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Zagrożenia i wyzwania dla współpracy gospodarczej Polski z Wietnamem

System dystrybucji jest słabo rozwinięty (brakuje hurtowni, eksport do Wietnamu jest zdominowany przez Wietnamczyków mieszkających w Polsce, mających zezwolenia miejscowych władz na przywóz i wywóz towarów) – polskie firmy muszą korzystać z wietnamskich agentów.

Bariery w eksporcie na rynek wietnamski dotyczą m.in. mięsa, produktów mlecznych, owoców i warzyw, leków i sprzętu medycznego (nierówne traktowanie dostawców leków z różnych krajów UE).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umowy EPA, EVFTA i CETA oraz materiałów informacyjnych Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Zagrożenia i wyzwania dla współpracy gospodarczej Polski z Kanadą

Liberalizacja w dostępie do rynku UE może przyczynić się do wzrostu kanadyjskich dostaw do Polski niektórych produktów, m.in. tytoniu, karmy dla psów i kotów, soków owocowych, syropów cukrowych.

Niewielkie znaczenie będzie mieć otwarcie unijnego rynku na kanadyjską wieprzowinę i wołowinę w ramach ustanowionych kontyngentów, gdyż w procesie produkcji nie są zazwyczaj przestrzegane unijne normy.

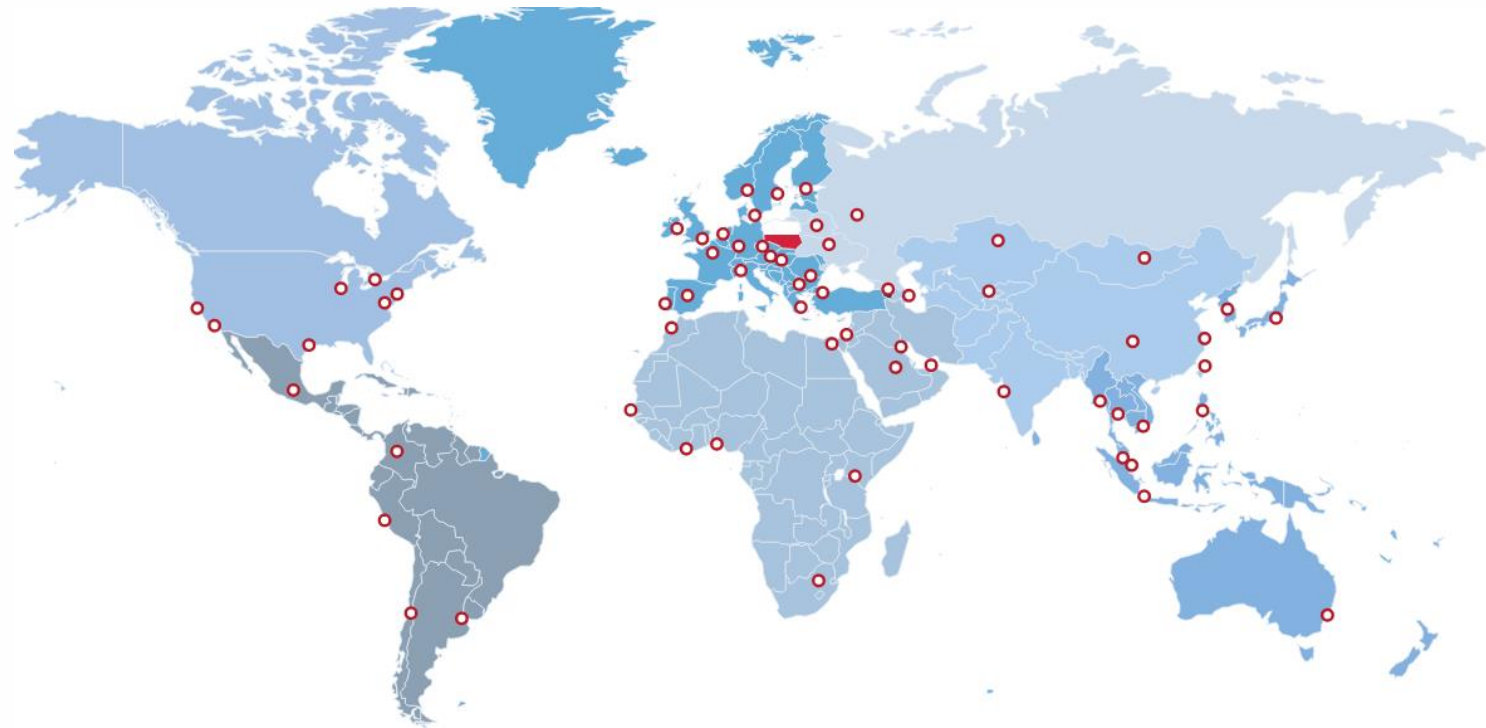
90% polskiego eksportu trafia do prowincji Ontario i Quebec - potrzeba zintensyfikowania kontaktów gospodarczych i handlowych z pozostałymi prowincjami, np. z Albertą i prowincjami zachodnimi.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie treści umowy EPA, EVFTA i CETA oraz materiałów informacyjnych Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii.

Gdzie szukać potrzebnych informacji? (1)

Polska Agencja Inwestycji i Handlu, <https://www.paih.gov.pl/>

Na mapie
przedstawiono
lokalizację
Zagranicznych Biur
Handlowych



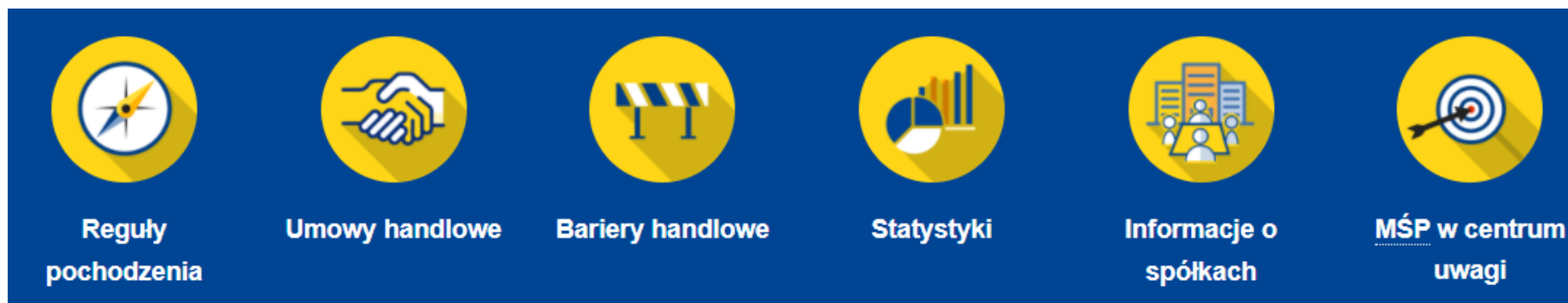
Źródło: <https://www.paih.gov.pl/>

Gdzie szukać potrzebnych informacji? (2)

Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna ds. Handlu, <https://ec.europa.eu/trade/>

- Access2Markets, <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/>

Kwestie
uwzględnione na
stronie
Access2Markets



Źródło: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/>

Gdzie szukać potrzebnych informacji? (3)

Ministerstwo Rozwoju, Pracy
i Technologii,

<https://www.gov.pl/web/rozwoj-praca-technologie>

Zakres informacji
o współpracy
gospodarczej
dostępnych na stronie
Ministerstwa Rozwoju,
Pracy i Technologii

Współpraca międzynarodowa

- › Promocja eksportu
- › Informacje o państwach i współpracy gospodarczej z Polską
- › Umowa gospodarczo-handlowa UE - Japonia (EPA)
- › Wystawy EXPO - EXPO 2020 w Dubaju
- › Zezwolenia na obrót uzbrojeniem
- › Pozwolenia na toksyczne związki chemiczne i ich prekursorów
- › Sektor obronny i bezpieczeństwa
- › Międzynarodowe Organizacje
- › Umowa gospodarczo-handlowa UE-Singapur
- › Polityka handlowa
- › Umowa gospodarczo-handlowa UE-Kanada (CETA)
- › Umowa gospodarczo-handlowa UE-Wietnam (EVFTA)
- › Prezydencja w Radzie UE
- › Zezwolenia na obrót produktami podwójnego zastosowania
- › Deklaracje o działalności z wykorzystaniem toksycznych związków chemicznych i ich prekursorów
- › Międzynarodowe zamówienia publiczne
- › Zakaz importu do Rosji

Gdzie szukać potrzebnych informacji? (4)

Informacyjny System
Zintegrowanej Taryfy
Celnej

[https://ext-
isztar4.mf.gov.pl/taryfa_celna/](https://ext-isztar4.mf.gov.pl/taryfa_celna/)

Zakres informacji
dostępnych na stronie ISZTAR

KAS Krajowa Administracja Skarbowa | **SISC** SYSTEM INFORMACYJNY SKARBOWO-CELNY | **INFORMACYJNY SYSTEM ZINTEGROWANEJ TARYFY CELNEJ (ISZTAR4)**

Strona główna | Kalkulator taryfowy | **Przeglądarka Taryfowa** | Wiadomości dnia | Kontakt | P

Data ostatniej aktualizacji danych: 20

Przeglądarka Taryfowa jest utrzymywana p...
Umożliwia dostarczenie dla administracji c...
zagranicą. W przeglądarce są prezentowan...
środki pozataryfowe nie zintegrowane w ba...
wszystkim użytkownikom zewnętrznym ob...
możliwych do zastosowania środków, z inf...

Data symulacji: 2020 10 22

Wiadomości dnia:

Informujemy, że w środowisku testowym systemu Zintegrowanej Taryfy Celnej ISZTAR4 udostępnione zostało nowe narzędzie - Alfabetycz...
Jest to narzędzie pomocnicze w klasyfikacji towarów, ułatwiające odnalezienie w Taryfie celnej towarów, które nie są w niej wymienione z...

Źródło: https://ext-isztar4.mf.gov.pl/taryfa_celna/

Gdzie szukać statystyk o obrotach handlowych?

Główny Urząd Statystyczny,

<http://swaid.stat.gov.pl/SitePagesDBW/HandelZagraniczny.aspx>

Eurostat-Comext, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>

WITS-Comtrade, <https://wits.worldbank.org/>

Podsumowanie (1)

Umowy o wolnym handlu są istotnym elementem wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej. Mają przyczyniać się do pobudzania wzrostu gospodarczego i stworzenia nowych miejsc pracy na jednolitym rynku europejskim.

Umowy często postrzegane są jako instrument poprawy konkurencyjności unijnych producentów na rynkach zagranicznych.

Zakres przedmiotowy obecnych umów jest znacznie szerszy i wykracza poza kwestie tradycyjnie uwzględniane w takich umowach.

Z jednej strony, umowy wyraźnie poprawiają dostęp polskich producentów do rynków większości towarów i usług w krajach, z którymi UE zawiera umowy.

Z drugiej strony, kraje te mogą eksportować do Polski na korzystniejszych warunkach, co nierzadko może stwarzać zagrożenie dla polskich producentów (chodzi głównie o przywóz z krajów o niższych kosztach pracy, np. obuwiu i odzieży z Wietnamu).

Podsumowanie (2)

Z liberalizacji niekiedy wyłącza się najbardziej wrażliwe produkty dla poszczególnych stron. Dla mniej wrażliwych przewiduje się liberalizację stopniową, z zachowaniem okresów przejściowych, oraz bezcłowy (bądź preferencyjny) dostęp do rynku partnera w ramach kontyngentów taryfowych.

Japonia, Wietnam i Kanada mają obecnie relatywnie niewielkie znaczenie w polskim handlu towarami i usługami, oraz w obszarze inwestycji bezpośrednich.

Ocena wpływu umów na polski handel jest utrudniona ze względu na wielość czynników oddziałujących na wymianę handlową. Pierwsze efekty można obserwować na przykładzie pojedynczych produktów.

Podsumowanie (3)

Umowy są szansą dla polskich producentów na zwiększenie eksportu produktów, w przywozie których partnerzy handlowi znieśli bądź obniżyli cło w dostępie do swojego rynku. Polscy eksporterzy mogą skorzystać także z przyznanych UE kontyngentów preferencyjnych (np. ser w przywozie do Kanady).

Należy pamiętać, że ułatwiony dostęp do tych trzech rynków uzyskali także producenci z pozostałych krajów UE, co zwiększa konkurencję i może utrudniać ekspansję polskim producentom. Jest to szczególnie istotne w kontekście braku rozpoznawalnych międzynarodowo polskich marek.

Istnieją szanse zwiększenia eksportu na te trzy rynki w sposób pośredni. Polska w ramach globalnych łańcuchów wartości jest poddostawcą części i akcesoriów do wielu zagranicznych zakładów (m.in. w Niemczech), które produkują z przeznaczeniem na eksport do tych krajów.

.

Dziękuję za uwagę 😊

dr Łukasz Ambroziak
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB
e-mail: lukasz.ambroziak@ierigz.waw.pl